۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن رو خوب بلدند



نویسنده: آکادمی مجازی باور مثبت

در کتاب ۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن رو خوب بلدند مباحث زیر رو باهم بررسی می‌کنیم:

- ✓ حال خوب رو چطور میشه بدست آورد؟
- ✓ ۱۵ رازی که همه باید بلد باشند (همراه با مثال عملی)
- ✓ چگونه کنترل فکر داشته باشید؟
- ✓ چگونه ذهنی مثبت داشته باشیم؟
- ✓ چگونه شما تغییرات در خودتون نهادینه کنید؟
- ✓ داستانی آموزنده درباره صادق بودن
- ✓ آکادمی باور مثبت تا به اینجا چه مسیری رو طی کرده؟



۱۵ رازی که همه باید بلد باشند

متقاعد کردن افراد یکی از مهمترین ابزارهای رشد روابط اجتماعی هر فرد است چون تعامل و ارتباط داشتن قسمت جدا نشدنی زندگی ما انسان‌هاست و در این تعامل و ارتباط صحبت کردن و متقاعد کردن افراد یکی از نکته‌های مهم و ریز زندگی است؛

که با یادگیری این ۱۵ راز میتونیم در خیلی از جنبه‌ها خودمون رو بهبود بدیم و نتایج تازه‌ای رو بگیریم و هرکدوم ازین رازهارو با مثال عملی برای شما عزیزان توضیح دادیم تا به درک بهتر بتونید به راحتی در زندگیتون عملیش کنید و فردی باشید که قدرت تاثیرگزاری بالایی داره و به راحتی متقاعد کردن افراد رو بلده.

نکته مهمی که در مورد متقاعد کردن افراد هست این موضوعه که ما قراره افراد رو در جنبه‌های مثبت متقاعد کنیم و با استفاده از این روش‌ها تأثیرهای سازنده‌ای رو داشته باشیم یا در حالت بعدی ما در یک مصاحبه میخوایم افرادی رو متقاعد کنیم،

این روش‌ها میتونه در روند متقاعد کردن افراد خیلی تأثیرگزار باشه همین موضوع و ارزش و اهمیت این موضوع باعث شد که در یک کتاب ۱۵ رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داریم رو بررسی کنیم تا باهم یاد بگیریم به چه صورتی دیگران رو متقاعد کنیم شما با یادگیری این رموز تغییرات بسزایی رو در زندگیتون به وجود خواهید آورد از شما دوست عزیز دعوت می‌کنیم که با آموزش ۱۵ راز افرادی که متقاعد کردن افراد خوب بلدن انتها با ما همراه باشید.

راز ۱) نسخه واقعی خودت باش

اولین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیازی داری اینه که نسخه واقعی خودت باشی این یک موضوع ثابت در درون ما انسان‌هاست که دوست داریم همیشه به سمت یک کالای اصل بریم و حتی اگر در بالاترین کیفیت یک کالای کپی رو داشته باشیم باز هم اون احساس کالای اصلی رو به ما نخواهد داد و این یک موضوع کاملاً درونی است.



همین موضوع رو در شخصیت انسان‌ها قرار بدیم اونوقت درک بهتری از این موضوع پیدا می‌کنیم هر چقدر ما بتونیم خود واقعیمون باشیم میتونیم تأثیرگزارتر باشیم چون خیلی راحت میشه تشخیص داد که ما چقدر خود واقعیمون هستیم.

برای همین منظور اولین رازی رو که باید رعایت کنیم تا متقاعدسازی رو خوب بتونیم بلد باشیم اینه که نقاب نزنیم و چیزی که نیستیم و در درون ما نیست و ما انجامش نمیدیم رو بازی گردانی نکنیم و بدون هیچ توجیه و توضیح اضافه‌ای سعی کنید در تمومی موارد خود خودت باشی،

چون وقتی نقش بازی می‌کنی و اون رفتار و نگرش رو در خودت به وجود نیاوردی در درون شروع می‌کنی به خودخوری کردن و سرکوب کردن خودت که باعث میشه اعتماد به نفس و در نهایت عزت نفس لازم رو نداشته باشی.

پس بیایم از خودمون سؤال کنیم که چرا من دارم چیزی که نیستم رو فریاد می‌زنم؟ میخوام به چه جایگاهی برسم؟ برای رسیدن به جایگاه مناسب باید باورهای مناسب رو به وجود بیارم و در مسیر زندگیم همواره تمرین و تکرار کنم.

تحت فشار بودن و تغییر کردن چیز بدی نیست بلکه همان چیزی است که زغال‌سنگ را به الماس تبدیل می‌کند، پس اگه برای تبدیل شدن به خود واقعیت نیاز داری که شرایط جدیدی رو تجربه کنی همین کار رو انجام بده.

یه سؤال مهمی که همیشه باید از خودت بپرسی اینه که اگه از شرایط الانت ناراضی هستی پس چرا دست به کار نمیشی برای تغییر دادن شرایطت؟ چرا همش دنبال نقاب زدنی و شرایطت رو خوب جلوه میدی در صورتی که خودت خوب میدونی که داری حقیقت رو کتمان می‌کنی!ً

سعی کن آدم فعال و مثبتی باشی باور کن برای هر مشکلی راه‌حلی وجود داره راه‌حلی که هنوز به فکر ما نرسیده چون بهش فکر نکردیم و براش قدمی بر نداشتیم اگه تلاش کنیم و برای اصلاحش قدم برداریم مطمئناً راه حلش رو کشف می‌کنیم.

بروسلی جمله زیبایی داره که میگه:

همیشه خودت باش و خودت را ابراز کن به خودت ایمان داشته باش نرو بگرد دنبال یک شخص موفق و کپی او شوی پایدار بمان و همیشه عشق بورز

قدرتمند و پرانرژی، خودت را برای تغییرو تبدیل به هرآنچه بهترین است آماده کن و خالق همه زیباییها باش صبر یعنی ایمان داشته باش به خدا و خودت و حرکت کن و اولین قدمی که لازمه برای حرکت کردن به سمت خواسته‌هات؛

و همین حالا بردار و بدون اگه این قدمو برنداری تو هنوز به خودت ایمان نداری به خدا ایمان نداری هیچ‌وقت این کار رو به تأخیر نندازیم و این‌قدری این‌رو در خودمون نهادینه کنیم که یه شخصیت عمل‌گرا داشته باشیم.

»الَّذِینَ یسْتَمِعُونَ الْقَوْلَ فَیتَّبِعُونَ أَحْسَنَهُ أُولَئِک الَّذِینَ هَدَاهُمُ اللَّهُ وَأُولَئِک هُمْ أُولُو الْأَلْبَابِ«

آن بندگانی که سخن بشنوند و به نیکوتر آن عمل کنند، آنان هستند که خدا آن‌ها را هدایت فرموده و هم‌آنان به حقیقت خردمندان عالمند. (سوره زمر، آیه ۱۸)



همیشه یادت باشه که افرادی که در زندگیشون نا امید میشن و خودشون رو شکست خورده میبینن و میدونن، اولین چیزی که از دست میدن ایمان به خودشون هست پس بیا به خودت ایمان داشته باش و خودت باش و شکست‌ها و اشتباهاتت رو بپذیر و دوباره شروع کن.

همواره رویکردی در زندگیت داری این باشه که من خودمم و نیازی به نقش بازی کردن ندارم و با ایمان جلو برو و در خودت باورهای درست رو به وجود بیار هرچقدر بتونی خود واقعی که هستی بیشتر نشون بدی آدما بیشتر دوست دارن باهات وقت بگذرونن،

فردی رو در نظر بگیر که نقاب زده شما سریع متوجه میشی که این فرد خودش نیست چون همش داره تلاش میکنه که خودشو خوب جلوه بده مثه سیب کرمویی هست که ظاهرش قشنگه و از درون کرمو و گندیده و همیشه ترس از بر ملأ شدن واقعیتشو داره،

اما کسی که خودش هست و تلاش نمیکنه بیشتر از اون چیزی که هست خودشو نشون بده آرامش عمیقی داره و هیچ ترس و نگرانی نداره چون خود خودشه، و هرکسی هم باهاش آشنا میشه بیشتر تمایل داره باهاش ارتباط برقرار کنه.

راز ۲) تصویر درستی از خودت رو به نمایش بزار

دومین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری اینه که تصویر درستی از خودت رو به نمایش بزاری منظور از این تصویرسازی تجسم کردن نیست در واقع ما باید بتونیم در کلاممون در ذهن افراد تصویرسازی کنیم تا به واسطه اون تصویرسازی تأثیر بیشتری داشته باشیم و طرف مقابل رو متقاعد کنیم باید تصویر درستی که خودمون در ذهنمون از اون موضوع داریم رو در اطرافیانمون به وجود بیاریم،

اگر بتونم یک راهکار درست ارائه بدم گفتن داستان و مثال‌هایی هست که باعث میشه تصویر شکل بگیره اما چرا باید این کار رو انجام بدیم؟ وقتی ما شروع به تصویر سازی می‌کنیم فهم اون مطلب رو ساده‌تر می‌کنیم و مخاطب رو در اون شرایط قرار میدیم و اون موضوع بیشتر قابل لمس خواهد بود به همین دلیل تأثیرگزارتر است.

پس اگر میخوایم یک مصاحبه تأثیرگزار داشته باشیم از قبل بهتره به این تصویرسازی فکر کنیم و یک داستان مناسب رو داشته باشیم و موقعیت سازی کنیم و مثه یک کارگردان که بارها سناریو (فیلم نامه) رو خونده و مسلط هست به موضوعاتی که میخوایم بیان کنیم مسلط باشیم،

و این کار نیازمند تفکر هست و شما باید بتونید درباره اون موضوعی که براتون اهمیت داره فکر کنید که چطور بیانش کنید که اون نتیجهٔ لازم رو برداشت کنید و در زندگیتون این مسائل رو باید تمرین کنید تا بتونید برای مسائل مهم زندگیتون ازین رموز استفاده کنید و همواره فردی باشید که میتونه روی دیگران تاثیرگزاری زیادی رو داشته باشه.

برای اینکه بتونیم متقاعد کردن افراد رو در کنترل خودمون داشته باشیم باید تصویر درستی از خودت رو به نمایش بزاری و برای اینکه تصویر درستی از خودت به نمایش بزاری باید ابتدا تصویر درستی نسبت به خودت داشته باشی و خودت رو باور داشته باشی به همین خاطر باید عزت نفس و اعتماد به نفس بالایی داشته باشی.



برای داشتن شخصیتی تاثیرگزار باید فردی با عزت نفس و اعتماد به نفس بالا داشته باشید و برای ساختن همچین شخصیتی باید نسبت به خودت و توانایی هات آگاهی داشته باشی و بتونی در مواقع مهم و ضروری بهینه عمل کنی و توانایی هات رو به نمایش بزاری.



راز ۳) لبخند داشته باش

سومین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیازی داری اینه که همواره بر روی صورتت لبخند داشته باشی برای درک بهتر این موضوع به این سؤال فکر کنیم :**شما یک فرد عصبی و اخمو براتون جذابت داره و میتونه تأثیرگزار باشه یا یک فرد با لبخند شاداب؟** قطعاً فردی که لبخند به همراه داره تأثیرگزارتر است و میتونه ما بیشتر متقاعد کنه،

همین که یک فرد با لبخند با ما صحبت کنه قطعاً ما حس خوبی رو تجربه می‌کنیم و در خیلی از مواقع ما هم لبخند می‌زنیم و مشتاق‌تر خواهیم بود پس در متقاعد کردن لبخند رو به یاد داشته باشیم لبخند داشتن در زندگی باعث جذابیت بیشتر ما میشه.

آدم‌های موفق همیشه دو چیز بر لب دارند لبخند و سکوت، چون لبخند حلال بسیاری از مشکلات است و سکوت روشی است برای دوری از مشکلاتِ بیشتر، بخاطر همین خیام (شاعر بین المللی کشورمون) همواره به شادی و لبخند انسان هارو تشویق میکنه،

چون وقتی شما شاد باشی و لبخند بر لبانت داشته باشی همه دوست دارن که باهات تعامل داشته باشند چون لحظاتی که پیش تو هستن شاد و خندان خواهند بود بخاطر همین طنز و طنازی کردن بسیار در زندگی انسان‌ها جایگاه بالایی داره و همواره انسانها از کسایی که شادی و خنده رو بهشون هدیه میدن تمایل بیشتری به ارتباط دارن، هرکسی در زندگیش بالاخره اتفاقاتی که ناخواستشه و بهش حس خوبی نمی‌ده رو داره بستگی به باورهای فرد داره، اما از یه جایی به بعد اینقدر

حجم این اتفاقات بیشتر میشه که خود فرد برای اینکه ازین حجم سنگین احساس بد فاصله بگیره خودشو به سمت شادی و احساس خوب متمایل میکنه،



اگر کسی به تو لبخند نمیزنه علت را در لبان بسته خود جستجو کن، وقتی به این جمله توجه کنید متوجه میشید که چرا دیگران به شما با لبخند استقبال نمی‌کنند، وقتی شما دوستان و آشنایان و همکاران خودتون رو می‌بینید با لبخند ازشون استقبال کنید و ابراز خوشحالیتون رو بیان کنید.

مثلاً پسرخالتون رو دیدید این برخورد رو داشته باشید که پسرخاله چه خوب شد دیدمت، می‌خواستم باهات حرف بزنم و یه یادی از اتفاقات خوب گذشته کنیم و خاطرات خوبمون رو باهم یادآوری کنیم و شاد باشیم و لبخند بزنیم،

این سبک رویارویی با افراد به نظر خودتون اگه کسی با شما داشته باشه باهاش دوستیتونو ادامه میدین یا باهاش قطع رابطه می‌کنید؟ جواب مشخصه انسان‌ها از نق و غُر زدن فراری هستن و نیروی درون همهٔ انسان‌ها به سوی خیر و خوبی و شادی هست پس شما هم با دانستن این راز، یه پله روابطی که دارین رو دستخوش تغییرات کنید و سبک بهتری رو در روابطتون به کار ببرید.

لبخند زدن فواید زیادی برای ما داره که به ده تا ازین فواید تیتر وار اشاره می‌کنیم اما اگه میخواین با هر کدوم ازین فواید بیشتر آگاه بشید میتونید آموزش لبخند رو که در بالا بهتون معرفی کردیم رو دنبال کنید و دانشتون رو در این زمینه بالا ببرید.

- با لبخند جذاب و تو دل برو میشیم.
- با لبخند حال نسبی بهتری دارید.
- لبخند مسری است و به همه سرایت می‌کند.
- لبخند استرس و اضطراب شمارو کاهش میده.
- لبخند سیستم دفاعی بدنت رو تقویت میکنه.
- لبخند فشارهای ذهنی و روحی شمار کاهش میده.
- لبخند هورمون‌های دوپامین و آدرنالین رو آزاد میکنه.
- لبخند چهره شمارو جوان‌تر و شاداب‌تر نشون میده.

- لبخند باعث داشتن احساس شخصیت موفق می‌شود.
- لبخند انرژی مثبت شمارو بالا میبره



لبخند و شاد بودن فواید بسیار بیشتری قطعاً برای ما خواهد داشت اینکه همواره قلبی سالم و سرزنده خواهیم داشت و کلی اتفاقات خوب دیگه برای ما به ارمغان میاره پس عقل سلیم حکم میکنه وقتی چیزی اینقدر برای ما منفعت خواهد داشت بی توجه از کنارش نگذریم.

و یکبار برای همیشه با خودمون عهد ببندیم که از مسیر زندگیمون با شادی و لذت طی کنیم که برای اینکه مسیر رو با احساس خوب طی کنیم .

راز ۴) انرژی مثبت رو به اشتراک بزار

چهارمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری اینه که همواره انرژی مثبت (حس درونی خوبی) داشته باش خیلی وقت‌ها ما حس درونی همدیگه رو می‌فهمیم و همین لمس کردن و فهمیدن حس درونی باعث میشه که ما تأثیر بگیریم مثلاً اگر ما در کنار یک فردی قرار بگیریم که حس و حال منفی داره ما هم کم یا زیاد از اون حس و حال تأثیر می‌گیریم.

برای اینکه بتونیم متقاعد کردن افراد رو درست انجام بدیم بهتره که حس درونی خوبی رو داشته باشیم و با یک انرژی مثبت به سراغ این موضوع بریم همه اتفاقات خوب برای انسانهای مثبت اندیش می افتد انسانهایی که زیبا فکر می‌کنند، با دیگران با محبت رفتار می‌کنند، خودشان را دوست دارند و به زندگی لبخند می‌زنند.

زندگی ما انسان‌ها را افکارمون میسازه بنابراین باید بسیار آگاهانه افکارمون را کنترل کنیم، آگاهانه انرژی مثبت ساطع و جذب کنیم، آگاهانه خوشحال و شاد باشیم و آگاهانه به اطرافیان مهر بورزیم آگاهانه به دنبال خبرهای خوش باشیم و همچنین آگاهانه از زندگی لذت ببریم پس همه چیز به ذهن ما بستگی دارد.
ما آگاهانه باید انتخاب کنیم که انرژی مثبت داشته باشیم آگاهانه شاد باشیم و به دید مثبت و خوش بینی به دنیا بنگریم وقتی ما متعهد بشیم

که ازین به بعد طور دیگه به جهان نگاه کنیم و رفتار و باورهامون رو عوض کنیم و سعی کنیم که انرزی مثبت رو از خودمون ساطع کنیم و این حس خوب رو با دیگران به اشتراک بزاریم.



نکته جالب این قضیه اینه که با اشتراک گذاری انرژی مثبت و احساس خوب داشتن نه تنها از حس و حال ما کم نمیشه بلکه چند برابرم میشه بالا توضیح دادیم که شاد بودن و لبخند زدن مسری هست یعنی وقتی

توی مدار خنده بیوفتی با کوچیکترین سوژهٔ شما می‌خندی و از ته دل شادی.

و با اشتراک گذاری انرژی مثبت خیلی ساده و بدون هیچ ابزاری میتونه این شادی و انرژی مثبت رو به اشتراک بزاری و نیاز به هیچ سرمایه و پولی نداری و بسیار راحت میتونی بخندی و بخندونی و این حس زیبای مثبت بودن رو هم با بقیه اطرافیانت باهم تجربه کنید و لحظات شادی رو سپری کنید.

چگونه کنترل فکر داشته باشید؟

برای متقاعد کردن افراد نیاز به باورسازی و کنترل فکر داریم و این باور تکرار کنیم امروز روز شادی من است؛ الان تمام امواج شادمانی بسوی من در جریان است و من از هر فرصتی برای تقسیم این شاد بودنم استفاده می‌کنم لطفاً فقط ۱۰ ثانیه تصور کنید داری «لیموترش» می‌خوری،

دهنتون بزاق ترشح میکنه ببین چطور با ۱۰ ثانیه فکر کردن به لیموترش اینقدر بدن ما واکنش میده، اونوقت ببینید که وقتی شما به مسائل منفی تمرکز می‌کنید یا ساعتها عصبانی هستید یا استرس و اضطراب یا کینه در ذهنتون دارید،

چه تاثیرات ویرانگری روی سیستم جسمی و روحی شما میذاره و برعکسش هم همینطوره که شما اگر به مسائل مثبت و خوب فکر کنید

جسم و روح شما واکنشهای مثبتی نشون میدن و سرشار از انرژی میشید.

یادت باشه، تا افکار منفی اومد تو سرت بدون که اگه تا ۲۰ ثانیه ادامشون بدی، دیگه داری تیشه به ریشه زندگیت می‌زنی دائماً از خودمون بپرسیم انرژی بخش ترین افکار و حرفها چیه؟ تمام انسانها الهی هستند خداوند یکتا هیچ چیز را اشتباه نیافرید،

اما انسانها دو نوعند یکی همانند غنچه‌ای بسته است که تماماً خوبیها زیبای ها و عطر خود را در درون محبوس کرده و حاضر به شکفتن نیست و دیگری گلی زیبا و الهی که عطر خویش را بدون دلیل و هدفی نثار هستی می‌کند.

در درون همه انسانها آن ذات والا حی و حاضر است اما بین غنچه و گل بودن تفاوت بسیار است افکارتان را کنترل کنید به خاطر داشته باشید که اکثر اوقات همان می‌شوید که به آن فکر می‌کنید فقط به چیزهایی فکر کنید و درباره آن با خودتان گفتگو کنید که می‌خواهید داشته باشید نه چیزهایی که نمی‌خواهید.

چگونه ذهنی مثبت داشته باشیم؟

برای داشتن ذهنی مثبت، مسئولیت کامل اعمال خود و هر آن چه را که برایتان اتفاق می افتد به عهده بگیرید به هیچ دلیلی دیگران را مقصر ندانید و از آنها انتقاد نکنید به جای آنکه به دنبال توجیه شکست‌هایتان باشید،

اراده کنید که پیشرفت کنید ذهن و انرژی‌تان را روی آنچه می‌تواند به پیشرفت زندگی شما کمک کند متمرکز کند، متمرکز کنید و آنگاه از آنچه پیش می‌آید شگفت زده خواهید شد طبق قانون انیشتین انرژی از بین نمی‌رود، تبدیل می‌شود.

راستی انرژی ما به چی تبدیل میشه؟ به عصبانیت؟ به تحقیر دیگران؟ به حسادت؟ به افکار منفی؟ یا انرژیمون تبدیل میشه به خندیدن، به تشویق، به افکار مثبت، به همنوع دوستی، به امید؟ کدام یک؟ رو ما انجام میدیم؟

این ماییم که تصمیم می‌گیریم انرژیمون را به منفی یا مثبت تبدیل کنیم و بهتر است این رو بدونیم که جهان مثل آینه عمل می‌کند و تمام انرژی‌های مارو تبدیل و به خودمان باز می‌گرداند و کاری که ما باید انجام بدیم اینه که دنبال خیر و خوبی باشیم.

وقتی ما انتخاب کنیم که ذهنمون رو به سمتی ببریم که خوبی هارو ببینه و خوبی هارو از زندگیمون ورچین کنیم با تمرین و تکرار یاد می‌گیریم که همیشه شادی و مثبت اندیشیدن و خوش بینی رو در زندگی پیدا کنیم و به سمتی حرکت کنیم که احساس بهتری رو تجربه کنیم.

چگونه شما تغییرات در خودتون نهادینه کنید؟

مثالی که برای این موضوع بزنیم اینه که شما یه بدنساز رو در نظر بگیرید که هر روز میره تمرین میکنه و این تمرینات رو تکرار و تکرار میکنه یک برنامه تمرینی رو سه ماه پیاده میکنه این برنامه یک هفته رو

شامل میشه و بقیه هفته‌ها تکرار میشه ۱۲ یا ۱۳ هفته این حرکات عیناً باید تکرار بشن تا به اون نتیجه که مربی و فرد بدنساز میخوان رو ایجاد کنن؛

و هیچ برنامهٔ با یک هفته انجام دادن اون نتیجه رو برای بدنساز و مربی ایجاد نخواهد کرد چرا؟ چون با ثبات و پایداری و تمرین و تکرار نتایج ایجاد خواهند شد مثلاً شما یک وعدهٔ غذایی رو میل کنید آیا دیگه نیاز به غذا نخواهید داشت؟



خب جواب مشخصه شما صبحانه میل می‌کنید چند ساعت بعد ناهار می‌خورید و چند ساعت بعد میان وعده و چند ساعت بعد شام میل می‌کنید خب خیلی واضحه که آدما با اینکه چند وعده غذا میخورن بدن بازم نیاز داره و با یک بار غذا خوردن شما نمیتونید هفته‌ها و ماهها زندگی کنید،

اما سؤال اینجاست چطور انتظار دارید با یکبار گوش کردن به یک فایل آموزشی و یکبار تمرین انجام دادن دیگه نیاز به آموزش نداشته باشید؟ چطور انتظار دارید با یک بار شرکت در یک دوره آموزشی تغییر رو در زندگیتون ایجاد کنید؟ خب این روند باید مثه غذا خوردن در شما نهادینه بشه،

همنطوری که شما صبحانه و ناهار و میان وعده و شام و میوه و کلی نوشیدنی میل می‌کنید تا بدن سرحال و قبراقی داشته باشید همین الگو رو برای تغییر ذهنتون به ذهن مثبت انجام بدین و همواره برای تغییرات باید تمرین و تمرین و تکرار ادامه پیدا کنه تا تغییرات در شما نهادینه بشه.

و فرد بدنساز با تمریناتی که روزها و هفته‌ها انجام میده و هرچقدر تعداد روزهایی که ورزش میکنه بیشتر میشه کیفیت عضلات و هماهنگی و تقارنی که بین عضلات و اسکلت بدن بهینه‌تر و خوشگل‌تر میشه و تا زمانی که به همین ترتیب تمرین کنه کیفیت عضلات بالاتر خواهد رفت و این همواره سالیان سال ادامه خواهد داشت.

و اثرات این تمرینات همواره در هیکل این افراد تا سالیان سال باقی خواهد ماند.

شاید دستخوش تغییراتی بشه و چاق بشن یا چربی زیادی رو در بعضی قسمتای بدنشون داشته باشن اما اون شاکله اصلی که بدن ورزیده و ورزشکاری دیده میشه و اگه بعد از اینکه مدتها تمرین نکردن شروع به ورزش کنند به راحتی به بدن ایده آل خودشون میرسن،

چون بدنشون به ورزش کردن قبلاً واکنش نشون داده و باورهایی رو در فرد به وجود آورده مثه تمیز کردن یه ماشینی خشک و صفر کیلومتر که مدتها روشن نشده و گرد و خاک گرفته به محض اینکه به کارواش برده بشه و شسته بشه دوباره به تمییزی روزهای اولش بر میگرده.

راز ۵) قدرت سؤال رو به خوبی یاد بگیر

پنجمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری اینه که همه ما آدم‌ها دوست نداریم که در حین صحبت یک نفر صحبتمون رو قطع کنه یا در حالت دیگه به صحبتمون گوش نده وقتی این موضوعات رو تجربه کنیم مطمئناً دوست داریم اون مصاحبه رو تموم کنیم حالا اگر ما میخوایم تأثیرگزار باشیم و بتونید افراد متقاعد کنیم،

باید به افراد این حس رو بدیم که در حال گوش دادن صحبت هاش هستیم و اگر میخوایم روی این موضوع تأکید کنیم میتونیم سؤال‌های رو بپرسیم که با پرسیدن سؤال‌ها به این موضوع یک مهر تأیید بزنیم که تمرکزمون رو روی صحبت هاش گذاشتیم.

وقتی بتونیم این حس و نگاه رو در مخاطبمون ایجاد کنیم قطعاً اون افراد هم صحبتی با مارو بهتر میدونن و مطمئناً حرف‌های مارو گوش میدن و راحت‌تر متقاعد خواهند شد چون وقتی توجه به افراد داشته باشیم افراد بیشتر دوست دارن با ما هم کلام بشند .



چون وقتی ما سوالاتی درباره همون موضوعی که درباره اون در حال گفتمان هستیم می‌پرسیم طرف مقابلمون بیشتر دوست داره توضیح بده

دانش و تخصصی که داره و علاقمنده که بیشتر درباره‌اش صحبت بشه و این عامل باعث پیوند قویتری میان شما و طرف مقابلتون ایجاد بشه.

اینکه شما قدرت سوال رو به خوبی آگاه باشید میتونید ازین ابزار سؤالات درست و فنی رو بپرسید و طرف مقابلتون متوجه میشه که شما تا چه اندازه اطلاعات و دانش تخصصی دارید و همین پرسش و پاسخ‌های تخصصی باعث میشه کلی دانش تخصصی در اون زمینه دلخواه کسب کنید.

مثال عملی برای آگاه شدن از قدرت سؤال

برای اینکه اهمیت قدرت سؤال رو بیشتر متوجه بشید یک مثال می‌زنیم فرض کنید شما در حوزه مبلمان فعالیت دارید و با دوستتون درباره مبلمان در حال گفتمان هستید اگه دوستتون برگرده و درباره موتور سیکلت صحبت کنه خوب شما دیگه بحث رو ادامه نمیدین،

اما اگه درباره چوب راش روسی ازتون سؤال کنه که برای این نوع مبلمانی که مد نظرتونه از چوب راش روسی استفاده کنی یا چوب گردو، طبیعتاً شما توضیحات تکمیل‌تری خواهید داد و با تخصص و آگاهی‌هایی که درباره انواع چوب و کاربردشون دارید،

بهترین چوب رو برای اون مدل مد نظرتون در پیشنهاد می‌کنید پس دراینجا متوجه شدید که پرسیدن سؤالات درست چقد به کسب مهارت و دانش تخصصی به شما و دیگران کمک میکنه که در راستای خواسته هاتون کسب دانش و تجربه کنید.

چند وقت پیش که می‌خواستیم دانش و توانایی هامونو برای اینکه سرعت سایت رو بهینه کنیم اومدیم سوالاتی از خودمون پرسیدیم و یکی ازین سؤالات این بود که از دوستانمون که دانش اینکارو دارن کمک بگیریم و یکسری سؤالات پرسیدیم که چطور میتونیم سایتمون رو به سرعت بهینه‌تری تبدیل کنیم؟



خب وقتی سؤالات درستی طراحی کنیم قطعاً جواب‌های خوبی به ما داده خواهد شد وقتی مسئله رو در میون گذاشتیم بسیاری از دوستان گفتن که یه میزبانی وب خوب تهیه کنید.

که ما گفتیم اینکارو انجام دادیم گام بعدی این بود که فضای بیشتری رو با پردازنده‌های قوی‌تری تهیه کنیم که اینکارم انجام دادیم و سرعت کمی بهتر شد؛

اما باز اون سرعتی که مد نظرمون بود تأمین نشده بود و اومدیم کدهای قالب سایت و افزونه‌های جانبیش رو بهینه کردیم و باز سرعت خیلی بهینه‌تر شد اما بازم جای کار داره هرچقدر ما بتونیم سؤالات بهتر و باکیفیت‌تری بپرسیم در واقع اقدامات بهتر و مشاوره‌های بهتری به ما داده خواهد شد.

وقتی کدهای قالب و افزونه‌ها رو زیاد بهینه کردیم با یکسری تداخل‌ها و ناکارآمدی‌ها مواجه شدیم چون اگه بیش از حد کدها بهینه بشن نتیجه برعکس میشه یعنی به جای اینکه سرعت بهینه بشه برنامه‌ها و صفحات به صورت کامل برای کاربران باز نمیشن یا اگه باز بشن به صورت ناقص نمایش داده میشه،

و همینطور سؤالات بهتری از خودمون پرسیدیم که چیکار میشه کرد که هم سایت در بالاترین حالت بهینه نمایش داده بشه هم سرعت به بیشترین آستانه سرعتی که میتونه داشته باشه برسه و همین سؤالات باعث شد که اقدامات بیشتری صورت بگیره و در نهایت به سرعت عالی برسه؛

و اگه ما سؤالات درستی از خودمون نمی‌پرسیدیم شاید در ابتدای کار می‌گفتیم خب الان بهتر شده دیگه نیاز نداره بیشتر ازین روی سرعت باز شدن صفحات سایت تمرکز کنیم همین حد خوبه، اما وقتی سؤالات درست و اساسی از خودمون پرسیدیم دیدیم که میشه بهتر بهبود داد این قضایا رو و نیاز به زمان و تمرکز بیشتری داره؛

و ما با باورهای درست و سؤالات درست تونستیم به نتیجه دلخواهمون برسیم چون قدرت سؤال بسیار در روند طی کردن مسیر شما و چگونگی طی کردن مسیر کمک خواهد کرد و از این ابزار میتونید نهایت استفاده رو ببرید و به راحتی متقاعد کردن افراد متخصص رو برای رسیدن به جواب سوالاتتون شمارو یاری کنند.

راز ۶) در نگاه اول خود را خوب جلوه بدین

ششمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری وقتی یک فرد مارو برای باز اول میبینه یا میخوایم در مورد یک موضوع صحبت کنیم با افراد دیگه در هفت ثانیه اول افرادی که با اونا به تازگی برخورد کردیم مشخص میکنن که از ما خوششون میاد یا نه، و روی این چند ثانیه اکثر دوستیا شکل میگیره یا از هم پاشیده میشه،

در بقیه اون دقایق بعد ازین ۷ ثانیه، احساس و تصمیم رو بررسی میکنن که آیا درست مشخص کردن و تصمیم گرفتن یا نه و این میتونه خیلی خوب باشه چرا؟ چون در واقع ما یک فرصت طلایی هفت ثانیه‌ای داریم برای اینکه آگاهانه کاری کنیم افراد از ما خوششون بیاد،

اگر شما بدونید که این نکات چقدر تأثیرگزاره قطعاً میتونید ازش درست استفاده کنید پس رازهایی که باهاتون به اشتراک می‌زاریم رو رعایت کنید و این رموز رو در زندگی روزمرتون همواره آزمایش کنید و هر سری بهبودش بدین و با شخصی سازی به سبک خودتون اجراییش کنید.

اگه ما کارمون رو خوب انجام بدیم درین چند ثانیه اول ارتباط، طرف مقابل از ما خوشش بیاد خب شماره مارو میگیره و در لیست مخاطبینش ذخیره میکنه اگرم خوشش نیاد خب اتفاقی نمیوفته و با یک خدافظی همدیگر رو خوشحال می‌کنیم.

چیزهایی که باید در ۷ ثانیه اول ارتباط رعایت کنید عبارت است از: زبان بدن مثبت، حالت ایستادن یا نشستن قدرتمند، محکم دست دادن، لبخند خوشگل و باز بودن شانه‌ها در حین صحبت کردن، این روش تضمینی است و شما این ویژگی هارو در خودتون تمرین کنید تا مسلط بشید به خودتون.

بهترین راهکار اینه هر سری یک ویژگی رو تمرین کنید و در دیدار کسایی که اولین برخورد رو باهاشون دارید امتحان کنید و هرکدوم که نتیجه بهتری براتون داشت رو بعنوان یکی از عادت‌های خوبتون قرار بدین و همواره با تمرین و تکرار اون عادت رو در خودتون نهادینه کنید.

مثلاً در برخورد اول بیاید با صدای رسا و محکم دست بدین و بگید از آشنایی شما دوست عزیزم خرسندم و امیدوارم که دوستی عالی و ادامه دار باهم داشته باشیم و خیلی با روی گشاده و خندان صحبتاتونو ادامه بدین،

البته یک نکته رو اینجا تاکید کنیم که غلو و اغراق نکنین و رفتارهایی که از خودتون میخواین نشون بدین سعی کنید قبلاً داشته باشید مثلاً شما اگه آدم آراسته و تر و تمییزی نیستید نقاب نزنین که آدم شیک و پیکی و تر و تمییزی خودتون رو جلوه بدین چیزی که خمیرمایه اشو دارین رو به نمایش بزارین و سعی کنید خودتون رو همواره بهبود بدین.



مثال عملی برای بهترین بازخورد در دیدار اول

ما در زمان خدمت سربازی، روز اولی که می‌خواستیم در یگان خدمتمون رو شروع کنیم بعد از اینکه نامه معرفی ما به یگان خدمتی صادر شد ما به یگان خدمتی مراجعه کردیم برای اولین در لباس راهنمایی و رانندگی می‌خواستیم خدمت کنیم،

وقتی لباس‌ها به ما تحویل داده شد سریع لباس هامونو پوشیدیم و جلو آینه قرار گرفتم و در حال مرتب کردن خودم بودم که یهو در اتاق رییس پلیس راهنمایی و رانندگی باز شد و منو در حال مرتب کردن و شیک جلوه دادن لباس دید،

و یه نگاه دیگه به بقیه افرادی که در سالن قرار داشتن انداخت و مشاهده کرد که از این ۱۵–20 نفری که در سالن قرار دارن بجز من کسی دیگه به ظاهر و لباس سازمانی جدیدش توجهی نداره.

و با کمال متانت و روی خندان به سمت من اومد و درجه هامو گرفت و یقمو مرتب کرد و درجه هارو برام چسبوند و من در کمال ناباوری فقط نظاره گر این ماجرا بودم،

بعداز اینکه درجه هامو چسبوند مارو صدا زدن که به اتاق رییس وارد بشیم و منم همراه چند تن از افراد دیگه وقتی وارد اتاق شدیم بسیار از من تقدیر و تشکر کرد و ابراز رضایت کرد که من یکی از بهترین نیروهای اون یگان خواهم شد؛

تا زمانی که من در اون سازمان خدمت سربازیمو گذراندم همواره اون احساس خوب و رضایت ادامه دار بود و هر موقع رییس پلیس، من رو می‌دید با روی خوش و کمال ادب و احترام باهام برخورد می‌کرد و این‌ها بخاطر رعایت همین راز ششم؛



یعنی در نگاه اول خودم رو خوب جلوه دادم، و باعث شد فرد مقابلم که فرمانده ارشد من بود متقاعد بشه که من یکی از بهترین نیروهاش خواهم بود و با متقاعد کردن افراد رده بالای زندگیتون به موفقیت‌های دلخواهتون دست پیدا کنید.

راز ۷) منظورتو واضح بیان کن

هفتمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری واضح بیان کردن منظورتون از صحبتاتون است هر چقدر یک موضوع گنگ باشه به دنبال خودش سردرگمی داره و زمانی که ما انسان‌ها سر در گم باشیم کلافه میشیم و دیگه دوست نداریم اون موضوع و مورد رو دنبال کنیم اینکه ما موضوعی که میخوایم مطرح کنیم رو واضح و مشخص بگیم،

در قدم بعدی اگر توضیحاتی لازم داشت اضافه کنیم در روند متقاعد کردن ما خیلی تأثیرگزار هست اگر بخوام خیلی ساده به دلیل این موضوع اشاره کنم میتونم این رو بگم که ما حوصله انسان‌های رو نداریم که مارو کلافه میکنن و دوست نداریم ارتباطی داشته باشیم،

به همین دلیل اگر پیشنهادی به ما بدن اون رو رد می‌کنیم پس قبل از اینکه بخواین جمله رو بیان کنید بهش فکر کنید و اون جمله رو پخته شده بیان کنید که بیشترین تاثیرگزاری رو بر جای بگذاره و قدرت کلام بالایی داشته باشیم.

همواره برای اینکه دایره واژگانتون بیشتر بشه سعی کنید کتابای ادبی رو بخونین کتابایی مثه مثنوی معنوی، دیوان غزلیات عطار، گلستان و

بوستان سعدی، شاهنامه فردوسی، دیوان غزلیات حافظ، دیوان پروین اعتصامی، محمدتقی بهار، شهریار و کلی کتابای شاعران و نویسندگان خوب معاصرمون رو دنبال کنید.

از کتابهای فرهنگستان زبان و ادب فارسی هم میتونید کتاب دستور خط فارسی و کتاب فرهنگ املایی خط فارسی از دکتر علی اشرف صادقی رو میتونید مطالعه کنید هم برای نوشتن و نویسندگی به کارتون میاد هم برای گفتار و قدرت بیشتر کلامتون بهره بگیرید .

مثال عملی برای رسوندن واضح منظورتون

واضح صحبت کردن بسیار تاثیرگزاره برای متقاعد کردن افراد زندگیتون، وقتی ما شمرده و واضح حرف بزنیم و ساختار جملات رو درست تلفظ کنیم؛

و قبل از بیان حرفامون سعی کنیم فکر کنیم که چه چیزهایی رو میخوایم بیان کنیم و چه چیزهایی رو نمی‌خواهیم بیان کنیم به راحتی تسلط بهتری خواهیم داشت .

همواره یاد بگیرید که از کلمات ساده و بدون ساختار تخصصی استفاده کنید تا مخاطبینتون بهتر با شما ارتباط برقرار کنن و برای اینکار میتونید با خودتون صحبت کنید روزانه،

و هر روز روند توضیح دادنتون رو ارتقا بدین و منظورتون رو واضح‌تر بیان کنید تا بتونید به راحتی متقاعد کردن افراد رو کنترل کنید .

راز ۸) انعطاف پذیری در شرایط خاص

هشتمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داریم داشتن انعطاف پذیری در زمانهای خاص است زمان‌هایی در هم صحبتی و مذاکره وجود داره که ممکنه یک صحبت بالا بگیره و نظر و پیشنهاد ما رد بشه فردی که میخواد تأثیرگزار باشه و متقاعد کنه میدونه که نباید به این موضوع دامن بزنه و همواره با زور نظرش رو به بقیه تحمیل کنه.



چون اگر ما در این مواقع بخواهیم زورگو باشیم دقیقاً بازنده خود ما خواهیم بود مادامی که ما بتونیم در قلب انسان‌ها رخنه کنیم میتونیم اونارو متقاعد کنیم اما با جرو بحث کردن و زورگویی اگر جایگاهی در قلب افراد داشته باشیم اون رو از دست خواهیم داد،

همواره سعی کنیم برای خواسته هامون مصمم نباشیم و تحت هر شرایطی روی خواستهٔ که داریم پافشاری نکنیم و به قول معروف یه کم کوتاه بیایم و منعطف باشیم و اجازه بدین که نظرات و حرفای دیگرانم با وجود مخالفت و کاملاً برعکس نظر و اعتماد ماست رو بشنویم و سریع قضاوت نکنیم.

خیلی از ما در شرایط خاص باید رفتارهای جدید و عملکرد جدیدی رو از خودتون به نمایش بگذارید و همواره برای هرکاری یه عکس العمل خاص خودش رو داشته باشید و به همه موصوعات و پیشامدهایی که در زندگی برای شما رخ میده واکنش یکسان نداشته باشید وقتی اینکار رو انجام بدین به راحتی میتونید با متقاعد کردن افراد اونها رو با خودتون همسو کنید.

بررسی یک مثال واقعی انعطاف پذیری

مثلاً در حال رانندگی هستید و یهو یه ماشین با سرعت از کنارتون رد میشه و میپیچه جلوی شما و میره، شما به جای اینکه عصبانی بشی و دست بزاری روی بوق ماشینت و چندین ثانیه بوق رو بگیری اتفاقی که میوفته اینه که خودت بدتر عصبانی میشی،

و احساساتت ناخوشاینده و نباید خودت رو عصبانی کنی بلکه باید بیای خودتو آروم نگه داری و اینو هم ما قبول داریم که یه کمی کار آسونی نیست اما با تمرین و تکرار میتونید روی خودتون کنترل بهتری داشته باشید و بسیار روی متقاعد کردن افراد خبره‌تر عمل کنید .



ما چون خدمت سربازی رو در راهنمایی و رانندگی گذروندیم خیلی به وضوح این رفتارهارو مشاهده می‌کردیم که چه دعواهای بزرگی ایجاد می‌شد بخاطر یه مسئله کوچیک در رانندگی و عدم حق تقدم‌ها، باعث ترافیک بیشتر و دعواهای بسیار خطرناک می‌شد،

اینجا جا داره این نکته رو بیان کنیم که یه کم زاویه نگاهمونو نسبت به اتفاقات لحظهٔ که برای ما در حین رانندگی میوفته عوض کنیم و با متانت و بردباری و صبور بودن از به وجود اومدن همچین برخوردهایی جلوگیری کنیم.

در کلاس‌های توجیهی که راهنمایی و رانندگی برای ما برگزار می‌کرد بسیار روی کلمه راهنمایی تاکید می‌شد که تا حد امکان رانندگان وسایل نقلیه رو راهنمایی و آگاهی بدیم که بیشتر قوانین و اصول رانندگی رو رعایت کنن تا از اتفاقات ناگوار جلوگیری کنیم،

بارها می‌شد که رانندگانی که از موبایل در حین رانندگی استفاده می‌کردن و ما اونارو متوقف می‌کردیم از ما می‌خواستن بخاطر شرایطی که داشتن از تلفن همراه استفاه می‌کردن و به تخلف خودشون اقرار می‌کردن ما با تذکر جدی ازشون می‌گذشتیم و این بارها و بارها تاثیرگزاریش از مبلغ جریمه بیشتر بود،

چون طرف متوجه اشتباهش می‌شد و وقتی بهش راهکار می‌دادیم و آگاهی که میتونی در نزدیک‌ترین جایی که میتونی توقف کنی و تلفن همراهتو جواب بدی بعد از اتمام صحبتات میتونی ادامه بدی و با روی خوش و قدرت کلام این تأثیر خودشو می‌گذاشت،

بارها و بارها رانندگان به ما مراجعه می‌کردن و درباره نتیجه این عکس العمل درست از جانب یک افسر پلیس رو تأیید می‌کردن، چرا که بسیاری از ما شاید یک موضوع رو فراموش کرده باشیم یا آگاه نباشیم و وقتی آگاهی و اطلاع پیدا می‌کنیم اون خطا و اشتباه رو تکرار نمی‌کنیم چون نتیجه اون اشتباه و تخلف رو میدونیم چیه و چه عواقبی برای ما به وجود خواهد آورد.



راز ۹) خوش نیت بودن در زندگی

نهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیازی داری خوش نیت بودن در کل زندگیه، فردی که شما در حال مذاکره یا صحبت با اون هستید دقیقاً مثل شما یک انسان هست و نباید با دیدی غیر از این موضوع به این افراد نگاه کنید

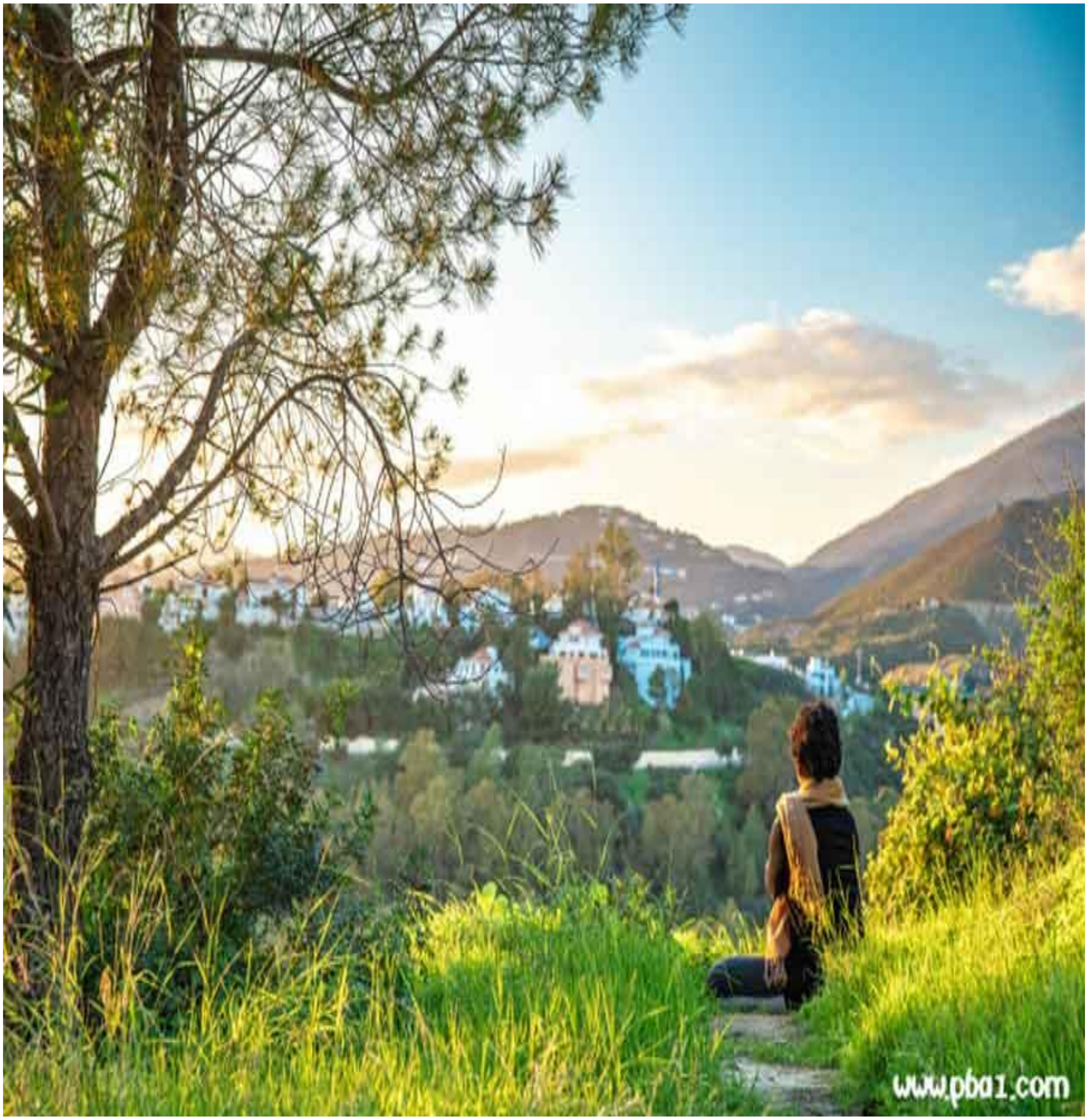
و اگر به انسان‌ها به دید یک ابزار یا یک هدف نگاه کنیم نمیتونیم ارتباط درونی با اونا داشته باشیم و اون صحبت و مذاکره رو به گونه‌ای پیش می‌بریم که نیتمون رو مشخص خواهد کرد.

پس برای اینکه بتونیم درست پیش بریم اون باید نیت درونیمون رو بررسی کنیم و به افراد به دید انسانیت نگاه کنیم و از در انسانیت واردشیم.

وقتی بتونیم به این صورت پیش بریم احتمال متقاعد کردن افراد بیشتر است من میگم دوره گربه نره و پینوکیو تموم شد و ما الآن در دوره هوشمندی زندگی می‌کنیم و در دوره هوشمند صداقت یک موضوعیه که باعث میشه ما همیشه سرعت بگیریم.

همیشه نیت خوب داشته باشید و اینطور تصور کنید که دوست داشتید یکی اگه جای شما بود همون کار رو برای شما انجام می‌داد با خوش نیتی، بخوایم مثال بزنیم مسائل زیادی رو میشه مثال بزنیم اما ما در حوزه کاری خودمون مثال می‌زنیم.

چون ما خودمون هم با این موانع برخورد داشتیم و خواهیم داشت و روش برخورد با این مسائل رو در قالب آموزش‌ها و محصولات تخصصی ارائه میدیم که دوستان راحتتر و سریعتر موانعی که سد راهشون هست رو بردارن و مسیر رو برای خودشون هموارتر کنن و به راحتی به خواسته هاشون دست پیدا کنند.



راز ۱۰) بدون هیچ ترسی حرفتو بزن

دهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری اینه که منظورت رو صریح و بدون ترس بیان کنی خیلی وقت‌ها برای خود من پیش آمده که خواستم یک موضوعی رو مطرح کنم اما همش اون رو کش و قوس می‌دادم و مخاطب من بعد از چند دقیقه پرسیده که منظور تو چیه؟

من چون ترسیدم بازهم اون رو کش دادم و در نهایت وقتی منظورم رو گفتم خیلی راحت با اون برخورد کرده و من خودم باورم نشده که موضوع رو دقیق متوجه شده است خیلی اوقات نیاز به استفاده از کلمات قلمبه سلمبه نیست و بسیار راحت میشه با ساده‌ترین کلمات منظورمون رو انتقال بدیم،

کاری که ما در آموزشها و محصولاتمون انجام دادیم استفاده از جملات و کلمات بسیار ساده و پر مفهوم هست که باعث میشه سخت‌ترین اصطلاحات و کلمات حوزه موفقیت و خوشناسی رو به راحتی به زبان ساده بیان می‌کنیم،

به راحتی مفهوم جمله رو با مثالهایی که می‌زنیم میرسونیم و با انتخاب کلمات ساده منظورمون از جملاتی که میگیم بیان می‌کنیم و از مطالب اضافه و کلمات سنگین و سخت پرهیز می‌کنیم و حتی اصطلاحات تخصصی رو به زبان انگلیسی بیان نمی‌کنیم و از ساده‌ترین معادل‌های برای انتقال مفاهیم مهم خودشناسی استفاده می‌کنیم.

هرچقدر ما ساده‌تر صحبت کنیم و از کلمات ساده‌تر استفاده کنیم کلام و انرژی در کلام ما قدرت بیشتری خواهد داشت و میتونیم بر ترسهامون غلبه کنیم مثلاً شما در حوزه برنامه نویسی اگه فعالیت داشته باشید،



بخواهید اصطلاحات تخصصی و فنی رو انگلیسی بیان کنید برای دوستانی که در این حوزه فعالیت ندارن اصلاً متوجه جملات شما نمیشن چون آشنایی ندارن و همین ترس از بیان کردن جملات ساده گاها باعث میشه

کلی زمان توضیح دادن شما طول بکشه و مخاطبتونم متوجه حرفای شما نشه،

ولی شما میتونید از اول با کلمات ساده و فارسی موضوعات مورد نیازتون رو برای مخاطبیتتون بیان کنید و خیلی کار راحتتر خواهد بود تا زمانی که شما از کلمات فنی و تخصصی استفاده می‌کنید دلیل این موضوعات در زندگی ما انسان‌ها ترس است.

مثال عملی از بدون ترس حرف زدن

ترس از گفتن منظور، ترس از بیان ایده، ترس از گفتن پیشنهاد و کلی ترس دیگه میخوام بهتون بگم در نهایت این اتفاق میفته که اون موضوع رد میشه و ما جواب منفی رو می‌شنویم اما مادامی که داریم با ترس برای این موضوع قدم برمی‌داریم احتمال جواب رد شنیدن رو بالا می‌بریم.

خیلی وقت‌ها میتونیم اون منظور رو در قالب یک نکته یا داستان بیان کنیم تا راحت‌تر اون رو پیش ببریم میخوام بگم هر راهکاری رو میدونیم پیدا کنیم تا منظور و ایده‌ای که هست رو مطرح کنیم و ترس هارو کنار بزاریم.

مثلاً شما میخوای بری کلاس بازیگری شرکت کنی و بازیگری رو دنبال کنی و بازیگری یکی از علایق شما به حساب میاد و برای اینکه با واکنش منفی خونوادت و دوستان و آشنایانتون روبرو نشی و ترس از بازخورد گفتن اینکه میخواین بازیگری رو دنبال کنید باعث میشه که شما بترسید،

و از گفتن علاقتون به بازیگری صرف نظر کنی و در برخی از شرایط شاید کلاً بیخیالش بشی در صورتی که خیلی قاطع و محکم میتونید علاقتون رو ابراز کنید که به بازیگری علاقمندین و میخواین آموزش‌های تخصصی این رشته رو دنبال کنید .



یا مثلاً شما با خونوادتون شام میرید رستوران و موقع سفارش غذا وقتی که نظرتو میپرسن تو می‌ترسی نظرتو بگی میگی هرچی شما میخورین منم می‌خورم در صورتکی بر فرض خونوادتون دوست دارن جوجه کباب بخورن

ولی شما مرغ دوست نداری ولی دلت میخواد کباب کوبیده بخوری، در اینجا باید بدون هیچ ترسی و رو دربایستی بگی من کباب کوبیده میخوام و از اینکه بقیه اعضای خونوادتون چه بازخورد و واکنشی از خودشون نشون میدن هیچ ترس و واهمهٔ نداشته باشی.

راز ۱۱) نظرات مخالف خودتون رو بشنوید

یازدهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری شنیدن نظرات مخالف نظرات خودته، صحبت کردن دقیقاً مثل یک بازی هست وقتی ما حمله می‌کنیم حریف هم حمله خواهد کرد و همواره هر دو طرف به دنبال گرفتن امتیاز هستند وقتی در حال مطرح کردن یک موضوع یا ایده هستیم و میخوایم افراد متقاعد کنیم،

این نکته رو به یاد داشته باشیم که ممکنه نظرات و پیشنهاداتی هم وجود داشته باشه که اتفاقاً اون نظرات و پیشنهادات درهایی باشه که قرار با شنیدنشون به رومون باز شه تا بتونیم افراد رو خیلی راحت‌تر متقاعد کنیم.

هیچ کسی کامل نیست اما این بدان معنی نیست که ما خودخواهانه عمل کنیم در این بین باید از نظرات مخالف نظراتمون استفاده کنیم شاید یک

نکتهٔ رو اشاره کنه که ما در تحلیل هامون در نظرش نگرفتیم و در آینده ازون زاویه ضربه بخوریم؛



پس ازین به بعد دیدگاهها و نظراتی که مخالف نظرات ما هستن رو یادداشت کنیم و خلوت خودمون بهش فکر کنیم و اون نظر هم اگه میتونه بهمون کمک کنه رو در چارچوب نظرات خودمون بگنجونیم و تا حد

امکان به سبک خودمون متمایلش کنیم که تموم جوانب اون فرضیه رو در بر بگیره.

مثال عملی شنیدن نظرات مخالف خود

مثلاً در آشپزی کردن ما به سبک خودمون بادمجون رو سرخ می‌کنیم یکی میزاره جلو آفتاب بعد از چند ساعت سرخش میکنه هرکسی روش خاص خودشو داره و در نهایت خروجی یه چیز مشخص هست ولی شگردها و روشهای طبخ فرق میکنه،

نمیشه ایرادی گرفت و مخالفت کرد که سبک من درسته و سبک شما غلطه در نهایت سبک برخورد با اینجور نظرات، اینه که بگید نظر شما درسته نظر منم درسته این بدان معنی نیست که هرکسی باید نظرات دیگران رو تخریب و بی ارزش بدونه و فقط به نظر و دیدگاه خودش احترام گذاشته باشه،

ما باید به همه دیدگاهها و عقاید احترام بگذاریم و کسی رو تخریب نکنیم و همواره سعی کنیم به همهٔ دیدگاهها احترام بگذاریم و اگه دیدگاهی برای ما منطقی به نظر نرسید خیلی با احترام قبولش نکنیم ولی بهش احترام بگذاریم بگیم نظر شما درسته اما من سبک خودمو ادامه میدم.

با داشتن سبک زندگی خودت باعث میشه راز اول رو به خوبی رعایت کنی و خود واقعیت باشی و نیاز نباشه نقاب به چهره داشته باشی و مزیت

دیگهٔ هم که داره اینه که خودت راحتی و از بودن با خودت لذت می‌بری چون برای دیگران زندگی نمی‌کنی.

دراینجا نکتهٔ که اهمیت داره اینه نیاز نداریم بحث و جدل کنیم که نظر تو اشتباهه و چیزی که من میگم درسته به قول قرآن با هم بحث نکنید چون با بحث کردن از احساس خوبتون فاصله می‌گیرید و به شرایط ناخواسته منتقل میشید.

وَأَطِيعُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ وَلَا تَنَازَعُوا فَتَفْشَلُوا وَ تَذْهَبَ رِيحُكُمْ وَاصْبِرُوا إِنَّ اللَّهَ مَعَ الصَّابِرِينَ (أنفال/۴۶)

و از خداوند و پیامبر او اطاعت کنید و نزاع نداشته باشید که بددل خواهید شد و شان و شوکتتان بر باد می‌رود، و شکیبایی کنید که خداوند با شکیبایان است.



راز ۱۲) داشتن صداقت و رو راستی

دوازدهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری صداقت داشتنه خیلی به این موضوع اعتقاد داریم که صداقت باعث میشه در زندگی همیشه برنده باشیم .

صداقت ما همیشه تأثیر خودش رو خواهد گذاشت شاید در یک هم صحبتی ما نتونیم به اون هدف که متقاعد کردن افراد است برسیم اما بعد از اتمام مکالمه مطمئناً این اسم از ما به جا خواهد موند که انسان صادقی بود.

همین صداقت در ادامه زندگی به ما کمک خواهد کرد پس در مکالمه‌های خیلی صادقانه اون موضوعی که هست رو بیان کنید چون اگر فرد مخاطب شما انسانی باشه که ارزش صداقت رو در زندگی بدونه.

مطمئناً به واسطه صداقت کلام شما بیشتر ترغیب میشه که پیشنهادهای شمارو قبول کنه و یک مسیر مشترک رو با شما داشته باشه پس برنامه‌ای برای صداقت در زندگیتون داشته باشید.

زندگی در کنار کسی دلنشین است که همیشه باهات رو راست باشه شاید خیلی چیزا رو بهت نگه؛ اما سعی میکنه ناراحتتم نکنه و با مشورت خودت مشکلات بوجود اومده رو حل کنه صداقت طرفت همیشه باعث خوشحالی و سربلندیت میشه،

طرفی که به عنوان عشق؛ یار زندگی انتخاب کردی کسیه که مطمئنی هیچوقت تو رو به دیگران ترجیح نمی‌ده به هیچ کس،

به قول وارن بافت میگه **صداقت هدیه گرانیست اونو از افراد کوچیک و کم بضاعت انتظار نداشته باشید،**

واقعاً خیلی جملهٔ تاثیرگزاریه اگه بهش فکر کنی شاید خیلی از حرصها و ناراحتی‌هایی که برات پیش اومده خنده دار میشه برات، و فکر نکنم دیگه توقع و انتظاری بعد از درک این جمله از کسی درباره صداقتش داشته باشی.

اما همیشه ما از الگوهای خارجی بهره می‌گیریم ولی اینجا میخوایم از دکتر شریعتی یه جمله رو باهم یاد بگیریم که برای داشتن صداقت به ما کمک شایانی میکنه و با چند بار خوندنش خیلی درک بهتری ازش خواهیم داشت.

من تنها صفتی را که برای خودم می‌پسندم، صمیمیت و صداقت است و اگر هم کم داشته باشم، لااقل آن را سخت دوست می‌دارم زیرا که عزیزترین حالتی است که یک انسان می‌تواند داشته باشد.

واقعاً صداقت بهترین احساسی هست که یک فرد میتونه در روابطش تجربه‌اش کنه وقتی تو صادق و رو راستی دیگه هیچ چیزی اذیتت نمیکنه و با صداقت تموم پیش میری و دیگه احساس گناه و عذاب وجدان و خودخوری نخواهی داشت چون رو بودی.

صداقت تنها امتحانی است که نمیشه در آن تقلب کرد واقعاً به رفتار و اعمال یک روز خودمون فکر کنیم و ببینیم چقدر صداقت داریم من همیشه کاری که می‌کنم اینه آیا اگه کسی باهام رو راست نباشه چه حس

و حالی بهم دست میده؟ خب وقتی میدونم چه حالی میشم سعی می‌کنم رو راست باشم تا طرف مقابلمم این حس رو هیچوقت تجربه نکنه.

داستانی آموزنده درباره صادق بودن

اما یک داستان زیبایی هست که جا داره اینجا با هم بخونیمش خیلی پر معنی هست و بسیار نکات آموزشی و آگاهی‌های خوبی به ما میده "یک پسر و دختر کوچک مشغول بازی با یکدیگر بودند، پسر کوچولو یه سری تیله و دختر چنتایی شیرینی داشت،



پسر گفت: من همه تیله هامو بهت میدم و تو هم همه شیرینی هاتو به من بده، دختر قبول کرد پسر بزرگترین و زیباترین تیله رو یواشکی برداشت و بقیه را به دختر داد، اما دختر کوچولو همانطور که قول داده بود تمام شیرینی‌ها رو به پسرک داد.

اون شب دختر کوچولو خوابید و تمام شب خواب بازی با تیله‌های رنگارنگ رو دید اما پسر کوچولو تمام شب نتونست بخوابه به این فکر می‌کرد که حتماً دخترک هم یه خورده از شیرینی هاشو قایم کرده و همه رو بهش نداده .



احساس بد داشتن مال کسی است که صادق نیست و آرامش از آن کسانی است که صداقت دارن لذت دنیا مال کسی نیست که با افراد صادق زندگی می‌کند، از آن کسانی است که با وجدان صادق زندگی می‌کنند.

واقعاً یکبار برای همیشه تصمیم بگیرید که صداقت رو در زندگیتون رواج بدین و اگه کسی خواست شمارو توصیف کنه اولین کلمه و جملهٔ که دربارهٔ شما به ذهنش برسه و بیان کنه صادق بودن شما باشه،

من خیلی دقت کردم جاهایی که از بقیه تعریف میکنن و خیلی کم کسایی هستن که به صداقت و صادق بودن شناخته شده باشن پس این صفت خوب رو برای خودمون برگزینیم و همواره تموم تلاشمونو بکنیم که صادق باشیم .

راز ۱۳) شناخت مخاطب هدف

سیزدهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیاز داری شناخت مخاطب هدفتون هست اگر میخواید طرف مقابل رو متقاعد کنید سعی کنید از قبل یکسری اطلاعات از اون فرد داشته باشید و اگر اون رو فرد رو می‌شناسید بیاید خصوصیاتی که هست رو بررسی کنید و بر اساس اون به سراغ صحبت کردن برید.

برای مثال اگر مخاطب ما یک فرد شاداب و پر انرژی باشه ما اگر به صورت آرام حرف بزنیم مطمئناً احتمال شکست خودمون رو بیشتر

می‌کنیم اما اگر با انرژی و قدرت در مورد اون موضوع یا ایده صحبت کنیم قطعاً میتونیم راحت‌تر اون فرد متقاعد کنیم.

من همیشه به این جمله اشاره می‌کنم: اگر میخوای دشمنت رو شکست بدی اول اون رو بشناس اگر میخوایم در یک هم صحبتی پیروز باشیم بهتره مخاطب‌ها یا مخاطبیتمون رو بشناسیم و با روحیات و احساستشون آَشنا باشیم.

شاید شما بگی که من بلد نیستم و دانش و آگاهی ندارم درین زمینه، ماهم حرف شمارو قبول می‌کنیم اما نکته اینجاست که آیا میخوای مثل قبل باشی یا میخوای این عدم آگاهی رو به یک فرصت برای آگاه شدنت تبدیل کنی؟

شما با تحقیق کردن در هر زمینهٔ میتونی بعد از چند ماه خیلی مطالب رو متوجه بشی که شیرازهٔ کار چیه، اصول و روشش به چه صورتی عمل میشه، چه افرادی درین حوزه دارن کار میکنن استادای این حوزه کیا هستن، چه کتب و آموزش‌های مرجعی وجود داره و همه اینها با جستجو و تحقیق مستمر بدست میاد.

مثال عملی شناخت مخاطب هدف

مثلاً شما میخوای با یک خطاط و خوشنویس حرف بزنی طبیعتاً وقتی بری چندتا کتاب درباره خوشنویسی بخونی و استادای به نام این حوزه رو بشناسی سبکای مختلف، و خطهای مختلف رو دنبال کنی کلیت کار رو

متوجه میشی شاید خط خوش نداشته باشی اما میدونی چه مراحلی رو باید طی کنی تا یک خط خوب داشته باشی.

شما در نظر بگیر که میخوای با یک فرد خوشنویس ارتباط برقرار کنی دو حالت داره یا هیچی از خوشنویسی نمیدونی یا آشنایی نسبی داری حالا اگه هیچی نمیدونی مسئلهٔ نداره شروع کن تحقیق کردن و با جستجو در گوگل و مراجعه به کتابخونه های عمومی و خوندن کتاب‌های مرتبط و مراجعه به دفتر خوشنویسان و دیدن آثارشون و پرسیدن سوالای مختلف،



شما خیلی اطلاعات و آگاهی لازم رو کسب می‌کنی و وقتی با فرد خوشنویس میخوای صحبت کنی با اصطلاحات و مراحلش آشنایی داری و گفتگوی جذاب‌تری رو خواهی داشت تا اینکه هیچ اطلاعاتی نداشته باشی و بخوای ارتباط برقرار کنی زیاد نمیتونی پیش ببری رابطتو،

پس برای اینکه بتونید روی مخاطبتون تاثیرگزار باشید نیاز به شناخت حوزه فعالیت مخاطبینتون دارید و این برای کسب و کارتون هم بسیار حائزاهمیت هست فرض کنید شما توی حوزه مهرسازی فعالیت دارید و انواع اقسام مهر رو درست می‌کنید،

برای هر مخاطبی یک مهر باید درست کنید حالا یکی قدیمیه مهر خاتم میخواد، یکی مهر برجسته، یکی مهر ژلاتینی، یکی مهر تاریخ زن، مهر استامپی و مهر لیزری و... بسته به نیاز مهر رو می‌سازید اگه شما یک نوع مهر بلد باشید بسازید خب طبیعتاً بسیاری از مخاطبین و مشتریاتونو از دست خواهید داد؛

پس نیاز دارین که بسته به نوع مخاطبتون و مشتری هاتون، دستگاه‌های مختلف و تخصص‌های مختلف در حوزه کاریتون رو یاد بگیرید تا بتونید حرف برای گفتن داشته باشید و کسب و کارتون رو رونق بدین با باورهای درست به درآمد مدنظرتون خواهید رسید.

آکادمی باور مثبت تا به اینجا چه مسیری رو طی کرده؟

مثلاً ما وقتی که سایت آکادمی مجازی باور مثبت رو راه اندازی کردیم چون چندین سال حضوری کار کرده بودیم خب دانش و تجربه حضوری کار

کردن رو بلد بودیم و حالا با راه اندازی سایت نیاز به کلی تخصص در زمینه سایت داری فروشگاهی داشتیم.

.



از تولید محتوا و کارهای گرافیکی بگیر تا امنیت و پشتیبانی سایت و تبلیغ نویسی و ساخت پادکست و فایل‌های صوتی با کیفیت و فایل‌های ویدیویی و ساخت پی دی اف یا همون نسخه الکترونیکی آموزش‌ها و

تمرینات، بهینه سازی و برنامه نویسی و کد نویسی و بازاریابی محتوا و کلی دانش تخصصی دیگه برای اینکه سایت رو پیش ببریم نیاز داشتیم.

و به جای اینکه بگیم ای بابا ما که بلد نیستیم اینارو پس بیخیال مسیر و هدفمون، اومدیم یادگیری رو شروع کردیم و الان سه سال و نیم هست که در حوزه مجازی و سایت داری فعالیت داریم و کلی این تخصص هارو یاد گرفتیم و هر روز هم داریم عمیق‌تر میشیم و دانش بیشتری رو برای عرضه آموزش هامون ارائه میدیم .



روزی که شروع کردیم بخش مجازی کار رو اولین آموزشی که تولید کردیم ۲۰۰ کلمه بود در حد ۲-۳ دقیقه،

شاید دوستانی که در حوزه تولید محتوا آشنایی دارن بیشتر میدونن تولید بیش از ۱۲ هزار کلمه در یک آموزش تخصصی چقدر کار زمانبر و نیازمند چه دانشی هست و همه اینها نتیجه تلاش مستمر تیم آکادمی مجازی باور مثبت در مدت ۶ سال است که بدون وقفه در مسیر در حال ادامه مسیر خودش هست و برای متقاعد کردن افراد در حوزه تخصصی که داری کار می‌کنی نیاز به دانش تخصصی در اون زمینه داری.

راز ۱۴) اقدام در زمان درست و مکان مناسب

چهاردهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیازی داری اقدام در زمان درست و مکان مناسب است زمان‌هایی در هم صحبتی هست که ما اونارو زمان‌های طلایی میدونیم و اگر زمان‌های طلایی رو بشناسیم قطعاً میتونیم نتیجه بهتری رو بگیریم باید ببینیم مخاطب ما چه زمانی حس و حال خوبی رو داره وقتی دیدم مخاطب حس و حال خوبی داره به سراغ صحبت کردن بریم،

چون این زمان‌ها زمان‌های طلایی هست و مخاطب ما میتونه بهتر به حرف ما گوش بده و با ما هم مسیر باشه و وقتی این اتفاق بیفته ما میتونیم اون فرد رو بهتر متقاعد کنیم مخصوصاً برای بانوان در زمان عادت ماهیانه اشون زمان درستی محسوب نمیشه،

پس در این یک هفته و چند روز هم به پیشوازش برید متوجه خواهید شد که باید مسائل مهم رو در این ده روز مطرح نکنید چون بخاطر ترشح هورمون‌ها حال و احوالاتشون کاملاً برعکس روزای عادی دیگشون هست

و عصبی‌تر و کم طاقت تر و تندخوتر میشن به همین خاطر این شرایط خانوم هارو در نظر داشته باشید،

برای مردان هم بعد از اینکه از سرکار بر میگردن حدوداً بین نیم ساعت تا یک ساعت نیاز دارن یه کمی استراحت کنن و انرژیشون رو بازیابی کنن درین مدت زمان از پرسیدن سؤالات و مطرح کردن بحث خودداری کنید چون در زمانی قرار دارن که نیاز به آرامش و خلوت با خودشون دارن پس کمی صبر کنید تا با خودشون خلوت کنن و به حالت طبیعی بر گردند.

یک مثال اگه بخوام بزنم میتونیم به این موضوع اشاره کنم که ما نباید ظهر رو برای صحبت کردن انتخاب کنیم چون دقیقاً زمانی هستش که افراد حوصله و صبر کافی رو نخواهند داشت و اگر هم صحبت بشیم به دنبال راهکاری هستن که اون صحبت رو سریع‌تر تموم کنن پس زمان طلایی رو بشناسیم.

بهترین زمان برای مطرح کردن بحث‌هایی که نیاز به تفکر و انرژی داره رو بعد از صرف شام هست چون مخاطبمون کاملاً سیر شده و میتونیم راحت‌تر باهاش گفتمان داشته باشیم تا زمانی که فرد گرسنه هست به اصطلاح زودتر از کوره در میره.

جهان هستی دارای قانون و نظامات هست و تا جایی که براتون مقدوره به این قوانین اعتماد بکنید چون با توجه به باورهای شما، شمارو در مکان درست و زمان درست قرار خواهد داد و شما اگه باورهای درستی درباره

اون موضوع داشته باشید به راحتی هرچی تمام‌تر اون اتفاق برای شما میوفته؛

هیچوقت عجله نکنید چون عجله کار شیطان هست و همواره این نجوارو به شما انتقال میده که زود باش اگه الان انجامش ندی از دستت میره ها و تو بدبخت میشی اگه الان فلان چیز رو نخری دیگه نمیتونی بخریش، اگه الان یاد نگیری دیگه وقتش پیش نمیاد که یاد بگیری و زمزمه‌هایی از این دست که کمابیش باهاشون آشنایی دارید.



هروقت این نجواهارو شنیدید بدونید در دام شیطان قرار دارید و سریع اون محل رو ترک کنید و تمرکزتون رو روی خواسته‌ها و احساس خوب قرار بدین و قانون فراوانی رو همواره با خودتون تکرار کنین که همیشه هرچیزی با هر مقداری که لازمه در جهان وجود داره.

کاری که ما میتونیم برای خواسته هامون انجام بدیم روحیه سپاسگزاری و انرژی مثبت داشتن و و ایمان به خداوند است که همواره در بهترین زمان و مناسب‌ترین مکان، شرایط رو برای ما فراهم میکنه به صورتی که هیچوقت نمیتونیم تصورش کنیم به خواستمون می‌رسیم.

مثال عملی زمان درست و مکان مناسب

چند سال پیش یک کیس کامپیوتر داشتم که بسیار قدیمی شده بود و همش هنگ می‌کرد و سرعتش بسیار پایین اومده بود و واقعاً داشت اذیت می‌کرد و موقعیتش پیش نمیومد که برم و سیستم جدید بگیرم تا اینکه یک روز کامل رو خالی کردم و روی ترسهام پا گذاشتم و رفتم پرس و جو کردن که چه سیستمی بگیرم خوبه؟

وقتی اقدام کردم به یه پاساژی رفتم که کارشون خرید و فروش قطعات کامپیوتر بود و یک سیستمی رو بهم پیشنهاد کردن که خیلی پرسرعت‌تر و با کیفیت‌تر از سیستمی که داشتم بود و من اون سیستم رو خریداری کردم و اون شب با سیستم کار کردم دیدم نه این سیستم هم اون سرعتی که مد نظرم هست رو نداره.

صبح روز بعد با فروشنده ٔ که سیستم رو ازش تهیه کردم صحبت کردم و دلایلی که باعث شده بود من سیستم رو نپسندم باهاش در میون گذاشتم و فروشنده هم قبول کرد و یک سیستم جدید رو برای من جمع کرد، و قیمتشم دوبرابر سیستمی بود که روز قبل تهیه کرده بودم منم پذیرفتم گفتم اون کیفیتی که من میخوام رو داشته باشه قیمتش مهم نیست.

و ما اون سیستم رو تهیه کردیم و باهاش کار کردیم و بسیار راضی کننده بود و این رضایت درونی باعث شد که من با اون فروشنده دوست بشم و اینقدر باهم صمیمی شدیم که یک روز رفته بودم پیشش و باهاش در مورد قطعات جدید و لوازم جانبی کامپیوتر صحبت می‌کردم که همون لحظه بار جدید قطعات جدیدی که سفارش داده بود رسید؛

و من دیدم که چه بلندگوهای غول پیکری رو سفارش داده، و وقتی صدای این بلندگوهارو تست کردیم من خیلی خوشم اومد از این بلندگوهای تقریباً ۱/۵ متری، که همونجا این بلندگوهارو هم تهیه کردم و الان سالهاست که از صدای زلالی که این بلندگوها دارن لذت می‌برم چون دارای ۱۲ تا استاندارد کیفیت صدا بودن اون زمان؛

و وقتی دوستانم به خونمون اومدن تعجب کردن که در عرض یکی دو روز کل سیستمی که من باهاش کار می‌کردم به جدیدترین و بروزترین سیستم‌های اون زمان تغییر کرده بود و این بخاطر باورهای جدیدی بود که در اثر تضادها من باهاش برخورد کرده بودم. و من به راحتی در زمان درست و مکان مناسب قرار گرفتم و با کسی آشنا شدم در پاساژ که عمده فروش اون پاساژ بود.

و قیمت محصولاتشم از همه جا هم ارزانتر بود هم با کیفیت‌تر و هم اخلاف خوبی داشت که الان با گذشت چندین سال ما هنوز دوستیمون ادامه داره و وقتی یاد روزای اول آشناییمون میوفتیم خاطرات جالبی برامون زنده میشه و باهم می‌خندیم و با شادی ازون خاطرات یاد می‌کنیم .



مثال دیگهٔ که میشه برای زمان درست و مکان مناسب زد اینه که صبح زود از خونه میخواید برید سرکار با خودتون میگید امروز ناهار دوست دارم زرشک پلو با مرغ بخورم اتفاقی که میوفته اینه که ظهر در اداره یا سرکارتون ناهار زرشک پلو با مرغ میدن،

یا مامانت زنگ میزنه و میگه ناهار بیا خونه و تو میری خونه و می‌بینی که ناهار زرشک پلو با مرغ است چیزی که دوست داشتی و درخواستشو فرستاده بودی برات مهیا شده نکته جالب اینجاست که تو با کسی در میون نذاشته بودی این خواسته رو و فقط خودت میدونستی که چی میخوای و این قدرت فرکانس رو میرسونه.

دوست عزیز وقتی تو در زمان درست و مکان درست قرار داشته باشی به راحتی به خواسته هات می‌رسی مهم نیست که چقدر بزرگ باشه خواسته هات، مهم اینه چقدر باورای درستی همراه با ایمان به خدا داری که تورو به خواسته هات میرسونه.

راز ۱۵) استفاده بهینه از زبان بدن

پانزدهمین رازی که برای متقاعد کردن افراد نیازی داری استفاده بهینه از زبان بدن است خشک بودن و بدون تحرک بودن از دید من باعث میشه که ما بیشتر شبیه یک دستگاه صوتی باشیم که در حال روایت کردن هستیم بهتره زبان بدن رو بشناسیم و از زبان بدنمون بهتر استفاده کنیم برای مثال وقتی داریم یک پیشنهاد خوب رو میدیم با زبان بدنمون و حالت صورتمون خوب بودن و مثبت بودن اون پیشنهاد رو تأیید کنیم.

خشک و رسمی بودن برای خود من قابل قبول نیست و من به شخصه دوست دارم اگر قراره یک فرد من رو متقاعد کنه اون فرد یک فردی باشه که زبان بدن درستی داشته باشه و در زبان بدنش خودش باشه و راحتی رو احساس کنم.

اگر شما این موضوع رو قبول دارید بدونید که مخاطب‌های شما هم این موضوع رو قبول دارند زبان بدن هر شهر و کشوری باهم فرق داره مثلاً ما میگیم که وقتی داری حرف می‌زنی تو چشام نگاه کن و حرف بزن اما همین نگاه کردن تو چشم طرفت داری حرف می‌زنی در استرالیا معنی فحش رو میرسونه،

یا مثلاً همین دست دادن خودمون چه با یک دست چه با دو دست به معنای احترام گذاشتن و استقبال از طرف مقابلمون هست ولی همین دست دادن با یک دست در پاکستان فحش تلقی میشه و باید دو دستی دست طرف مقابل رو بگیری و دست بدی.

البته این موارد دست دادن برای جنس مخالف زیاد کاربردی نیست مثلاً اگه شما آقا هستید در مواجه با یک خانوم هیچوقت در هیچ جای دنیا دست ندید چون حس خوبی رو به طرفین انتقال نخواهد داد و در اینجا بیشتر برای دست دادن آقایون با آقایون یا خانوما باهم ملاک دست دادن هست.



یا برای نگاه کردن حین صحبت کردن با طرف مقابلتون اگه شما آقا هستید و طرف مقابلتون خانوم هست به چشماشون زل نزنید یه نگاه بندازید و صحبتاتونو ادامه بدین، چون زبان بدن برای افراد با سنین مختلف و فرهنگ و آداب و رسوم هر شهر و کشور باهم فرق داره،

شما سعی نکنید وقتی با آداب و رسوم خودتون هستید در یک شهر دیگه همین آداب و رسوم رو پیاده کنید و دوستانی که علاقمند به زبان بدن هستن میتونن مطالعات بیشتری رو در این زمینه داشته باشند و کتابهای زیادی درین باره نوشته شده است.

مثال عملی برای استفاده بهینه از زبان بدن

مثال‌های زیادی رو میشه مطرح کرد از تأثیر بهینه زبان بدن در متقاعد کردن افراد چون بارها در زندگیمون باهاش برخورد داشتیم مثلاً شما وقتی میخواید یه چیزی رو درخواست کنید خیلی با تُن صدای مناسب و حالت چارشونه و نگاهی گیرا درخواستتون رو مطرح می‌کنید، و سعی نمی‌کنید دستوری صحبت کنید معمولاً با خواهش همراه است.

مثلاً شما فرض کنید ماشینتون بنزین تموم کرده و با یک چهار لیتری گوشه خیابون ایستادین و یک ماشین میاد کنار شما وا میسته و میگه بنزین تموم کردید؟ شما میگید میشه لطف کنید چند لیتر بزنین بهم بدین تا به پمپ بنزین ببرم ماشینمو؟ و خیلی با احترام و لحن دوستانه درخواستتونو ارائه می‌کنید،

و طرف مقابل شما هم با روی خوش درخواستتونو اجابت میکنه و اگه بنزین داشته باشه داخل ماشینش به شما میده اگرم نداشته باشه چهار لیتری میبره و برای شما بنزین میاره در صورتی که اگه شما با لحن دستوری و گستاخی خواستتونو ارائه کنید درخواست شما به راحتی رد میشه.

من خودم بارها پیش اومده که درخواستی داشتم از کسی خیلی با روی خوش و احترام و تُن صدای مناسب مطرح کردم و نتیجه همواره مثبت بوده و خیلی با احترام و دوستانه بهم کمک شده مثلاً یک کار اداری برای گرفتن سند مالکیت در ثبت اسناد داشتیم و باید یک نامهٔ دادخواست نوشته می‌شد که به کار ما رسیدگی می‌شد.

من متن مخصوص اون دادخواست رو بلد نبودم و از کارمند اون بخش درخواست کردم که نمونه متن و تبصره و قانون رو برای اون نامه بهم راهنمایی بده و با روی خوش اون کارمند متن رو برای من خودش نوشت و کاراشو انجام داد، و خیلی راحت و در کمترین زمان ممکن مسئله ما رسیدگی شد و ما سندمون آماده شد.

همواره یادتون باشه که هر سازمان و نهادی که میرید با روی خوش و لحن دوستانه و احترام از کارکنان و کارمندان اون اداره و سازمان درخواستتونو مطرح کنید همواره پاسخ عالی به شما ارائه خواهند داد و شما رو به بهترین نحو ممکن راهنمایی خواهند کرد.

اما در آخر این آموزش یک نکته رو یادمون اومد که دوباره یادآوری کنیم همواره از کسایی که در حق شما خوبی و لطفی رو انجام میدن دوتا

سپاسگزاری انجام بدین یکی از خدای خودتون تشکر کنید و دیگری از اون فردی که اون کار رو برای شما انجام داده است.

مثلاً در بعضی خونواده ها مادر یا پدر برای فرزندان کاری رو انجام میدن فرزندان اون پدر و مادر ازش والدینشون تشکر نمیکنن ولی اگه همون کار رو یکی غیر از اعضای خونوادشون براشون انجام بده کلی تعارف و تشکر و قدردانی میکنن در صورتی که ادب حکم میکنه که در ازای همون کاری که پدر و مادر یا بقیه اعضای خونواده برای ما انجام میدن همون برخوردی که با دیگران داریم رو با اعضای خونوادمون داشته باشیم .

شما توی خونتون به مادرتون میگید مامان یه لیوان آب برام میاری و مادرتون برای شما آب رو میاره و خیلی ساده میگیم ممنون اما فرض کنید رفتید مهمونی و از صاحب مهمونی تقاضای یک لیوان آب می‌کنید وقتی براتون میاره میگید ببخشید تورو خدا لطف کردین خیلی ممنون و سپاسگزارم و ...

اما برای خونواده خودتون با یه کلمه ساده ممنون پروندشو میبندین یه تغییر در رفتار و گفتارمون که ناشی از زبان بدنمون هست بدیم و حتی به نظر ما باید بهترین و بیشترین و تاثیرگزارترین کلمات و جملات رو برای اعضای خونوادت به کار ببری تا انرژی بیشتری رو بین اعضای خونوادت تقسیم کنی .

جمع بندی کتاب و کلام پایانی

رازهایی که درباره متقاعد کردن افراد باهاتون به اشتراک گذاشتیم مواردی هست که باعث میشه شما برنده یک صحبت باشید و در نهایت بتونید راحتتر متقاعد کردن افراد رو انجام بدین خیلی وقت‌ها ما پیشنهاد و ایده خوبی رو داریم،



اما چون نمیدونیم باید چه کاری رو انجام بدیم تا افراد به پیشنهاد و ایده ما گوش بدن پیشرفتی نداریم پس به این رازها و راهکارها فکر کنید و در هم صحبتی بعدی از اونا استفاده کنید .

قطعاً تأثیرش رو خواهید دید و در پایان سؤالات و پیشنهادات و نظرات خودتون رو در قسمت دیدگاههای همین کتاب با ما مطرح کنید خوشحال میشیم که با ما همراه باشید

دوستتون داریم

در پناه حق.

یاحق.